

Penggunaan Endorsement Secara Soft Selling Melalui Influencer oleh Notaris pada Platform Media Sosial Tiktok = The Usage of Soft Selling Endorsement Through Influencers by Notaries on The Tiktok Social Media Platform

Arghie Adriano Hanafi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920564315&lokasi=lokal>

Abstrak

Tesis berikut menganalisis penggunaan endorsement secara soft selling melalui influencer oleh notaris pada platform media sosial TikTok, dengan fokus pada hubungannya dengan jabatan notaris serta signifikansi penggunaannya. Penyusunan tesis ini menggunakan metode doktrinal melalui studi kepustakaan yang didukung oleh hasil wawancara narasumber, yaitu perwakilan notaris, bank negeri, bank swasta, perusahaan nasional, serta perusahaan multinasional. Soft selling merupakan salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam melakukan endorsement melalui influencer. Pada pendekatan soft selling, influencer sebagai endorser mengiklankan barang atau jasa dengan cara menampilkan konten yang berorientasi gambar agar terlihat adanya hubungan organik antara influencer dan produk dari penyedia barang atau jasa. Keberadaan soft selling melahirkan kesempatan baru bagi notaris untuk melakukan publikasi dan promosi diri tanpa melanggar ketentuan-ketentuan dalam Kode Etik notaris. Hal ini dikarenakan sifat soft selling yang mengaburkan batasan antara konten yang merupakan sebuah iklan atau tidak, sehingga terdapat kebingungan terhadap pertanggungjawaban notaris dan influencer terhadap konten yang diunggah. Namun, dalam praktiknya penggunaan endorsement secara soft selling melalui influencer oleh notaris pada platform media sosial TikTok tidak memberikan dampak signifikan terhadap minat calon klien notaris. Tidak adanya dampak yang signifikan menyebabkan ketidakpastian terkait relevansi larangan-larangan dalam Kode Etik Notaris.

.....This thesis analyzes the use of soft-selling endorsements through influencers by notaries on the TikTok social media platform, focusing on the connection with the notary's position and the significance of its use. The preparation of this thesis uses a doctrinal method through a literature review supported by the results of interviews with informants, namely representatives of notaries, state banks, private banks, national companies, and multinational companies. Soft-selling is one approach that can be used in conducting endorsements through influencers. In the soft-selling approach, influencers as endorsers advertise goods or services by displaying image-oriented content so that there is an organic relationship between the influencer and the product from the goods or service provider. The existence of this approach creates new opportunities for notaries to publish and promote themselves without violating the provisions of the Notary Code of Ethics. This is due to the nature of the soft-selling approach which blurs the line between content that is an advertisement or not, so there are difficulties regarding the accountability of notary and influencers toward the uploaded content. However, in practice, the use of soft-selling endorsements through influencers by notaries on the TikTok social media platform does not have a significant impact on the interest of prospective notary clients. The absence of a significant impact caused uncertainty regarding the relevance of the prohibitions in the Notary Code of Ethics.